

Павел Савельев

Помогу владельцам офлайн
бизнеса масштабироваться через
открытие своих филиалов и выйти
из операционки





Обо мне:

- 5 лет занимаюсь масштабированием бизнеса
- Автоматизировал завод шарикоподшипников в 21 год
- Построил сеть школ вокала из 15 филиалов за 1,5 года

Моя супер-сила

Умею создавать системы, при помощи которых предприниматели становятся собственниками своего времени.

Проводить больше времени с семьей или становиться лидером рынка – выбор каждого.

Помогаю прийти к Вашей индивидуальной цели.





Освобожу время собственника

Помогу сделать **управляемый бизнес**
за счёт системы.

Внедрю инструменты управления,
аналитики и контроля,
за счёт которых **собственник**
тратит **меньше времени**
на работу с командой
до 3 дней в неделю.



Увеличу выручку за счёт построения филиальной сети

Кратно **увеличу выручку** и **прибыль** вашего бизнеса за счёт построения филиальной сети. Использую инструменты управления, систематизации бизнеса, найма **сильной и надёжной** команды, на которую можно положиться.

Бизнес, который **сможет** пережить все кризисы и только **укрепит** свои **позиции** в трудные времена и **станет лидером** рынка в своей нише.

Формула успеха

Чтобы получить **результат** максимально **быстро**:

1



Точка «А»

Определяем текущую ситуацию в проекте и проблемные места

2



Реализация

Выстраиваем план, подбираем индивидуальные инструменты для Вас

3



\$\$\$

Получаем результат в \$ и вознаграждаем себя

Результаты студентов



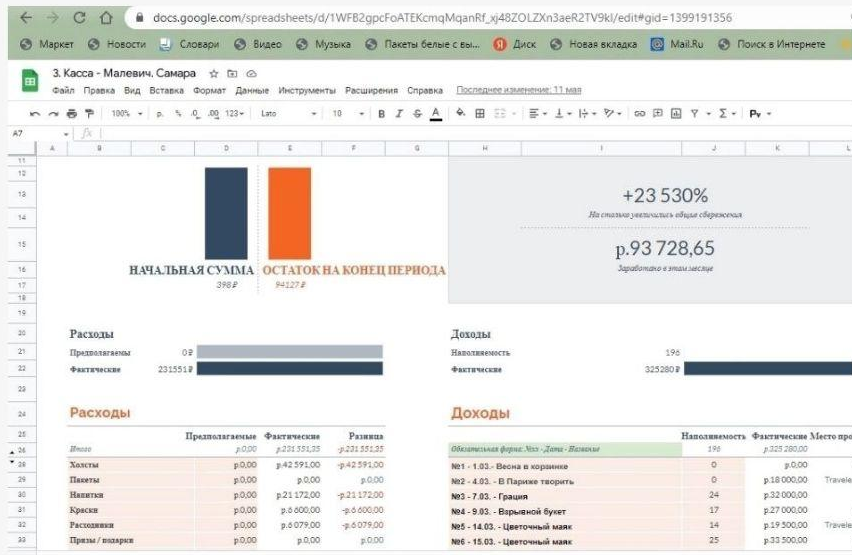
Арт вечеринки «Малевич»

Художественные и развлекательные
вечеринки для детей и взрослых

Точка А: 100 000р в мес.

Точка Б: 452 462р в мес.

Сделали бизнес управляемым



Доступные мне > 4. Малевич > 0. Самара

Папки

- Уральск

Файлы

- 1. Пароли Самара Малевич
- 2. Медиаллан Малевич, Са...
- 3. Касса - Малевич, Самара
- 6. Сертификаты, промокод...
- 7. Аналитика - Малевич, Са...
- Бриф Самара Арт-вечеринки

Упаковали

Доступные мне > 4. Малевич > 👤

Папки

- 0. Самара
- 1. Саратов
- 2. Ульяновск
- 3. Челябинск Малевич
- 4. Челябинск
- 5. Красноярск
- Контент
- Франшиза Малевич
- Шаблон Города.

Файлы

- 9. План на месяц - Малевич...
- Бриф на город X
- Города и конкуренты. Арт ...

Порядок создания площадок для нового города

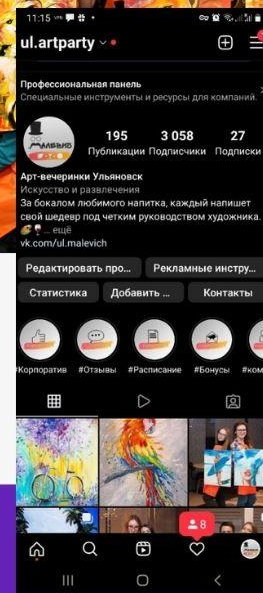
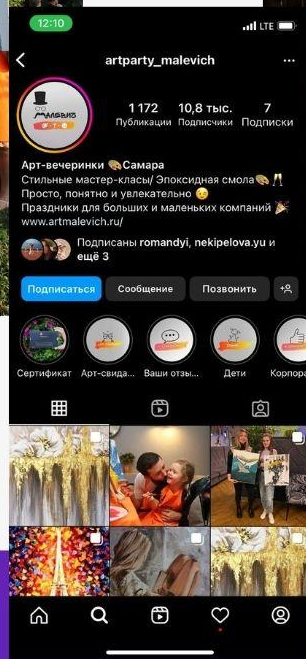
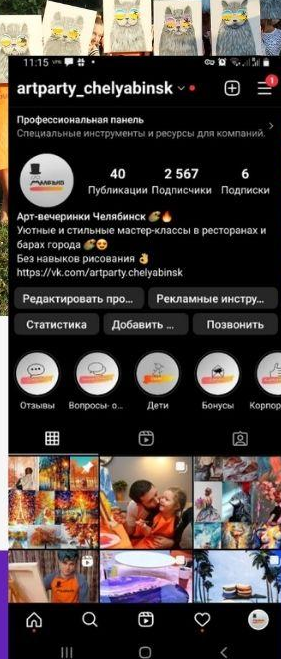
В бизнес аккаунте ФБ создаём новую страницу:

В бизнес аккаунте ФБ создаём новую страницу:

Карта рисков. Арт вечеринки

А	В	С	Д	Е	Ф	Г	И	
Категория	PRE-MITIGATION	Описание риска	Ответственный за устранение риска.	Вероятность возникновения риска: 3 – High 2 – Medium 1 – Low	Потенциальная урона в случае возникновения риска:	Уровень риска (принимат устранен):	POST-MITIGATION	Принять и
1. Стратегия и управление проектом						0		
2.						0		
3.						0		
4.						0		
5.						0		
6.						0		
7. II. Финансы и инвестиции						0		
8.		Воронство в городах				0		
9.		Подмена полных билетов				0		Вывести онлайн кассы и полную фиксацию
10.		Не внесение данных в таблицу				0		Объясн клиентам после прохождения и получении обратной связи
11.		Траты согласно чекам		1 – Low	1 – Low	1		Фото чеков отправлять в диалог или загружать в папку со всеми позициями покупки
12.		Плюшки нарисованы не всеми участниками вечеринки. Лиавз отсуствует		2 – Medium	1 – Low	2		
13.		Проведено вечеринки мимо кассы	AM	1 – Low	1 – Low	1		Установка на склад видеонаблюдения с записью происходящего на удаленный жесткий диск
14.		Не показывали наличку налоговой	AM	1 – Low	1 – Low	1		На первом этапе принимаем риск
15.		Ответственность за опись и оборудование	AM	2 – Medium	3 – High	6		Договор о материальности за склад, ремонт, оборудование
16.		III. Клиенты и рынок				0		

Масштабировали



Контакты



Мартиков Роман

Собственник

Основной запрос был на уменьшение рабочего времени.

Как результат работы - уменьшение времени на работу с командой в 2,5 раза и увеличение выручки в 4,5 раза.

Корпорация праздников

Проведение детских праздников и дней
рождений в формате квестов

Точка А: 250 000р в мес.

Точка Б: 1 050 000р в мес.



Систематизировали бизнес

Доступные мне > 0. УК Корпорация праздников > 3. Квесты > 8. Отдел продаж

Папки

- 0. Открытие нового квеста
- 1. Сценарии
- 2. Города
- 3. Анализ конкурент
- 4. Инструкции общие
- 5. Дизайн и картинки
- 6. Документы
- 7. Реквизит и его ст
- 8. Отдел продаж
- 9. Автоматизация. Боты
- 10. Расходники
- 11. Маркетинг
- 12. Отдел продаж КП

0. Документы

1. B2B

Файлы

- 1. Воронка продаж
- 2. Аналитика. Разработка ...
- 6. Руководитель отдела пр...
- Общие положения по Ново...
- Акция "Открытый квест"
- Диаграмма Ганта. Пример
- Доступы контекст - Корпо...
- Квесты ДашБорд
- Отдел продаж - новая инф...
- Прайс-лист Самара.pdf
- Скрипт Паста квест
- Скрипт принимающего зво...

Наняли сильную команду



Мария Ильина

операционный
директор



Дарья Осыко

директор
по развитию



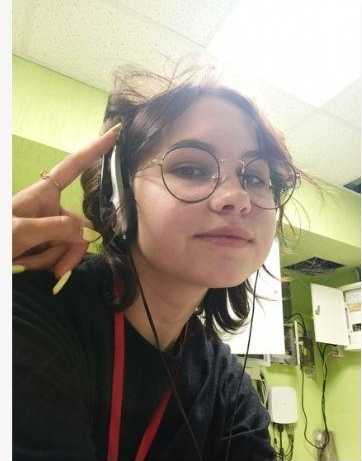
Марина Лоптева

управляющий
гор. Челябинск



Ирина Мелентьева

управляющий
гор. Самара



Диля Шипагова

управляющий
гор. Пермь

Масштабировали бизнес

Детские квесты и праздники в Челябинске
Для детей от 6 до 15 лет

Детские квесты и праздники в Перми
Для детей от 6 до 15 лет

Детские квесты и праздники в Ульяновске
Для детей от 6 до 15 лет

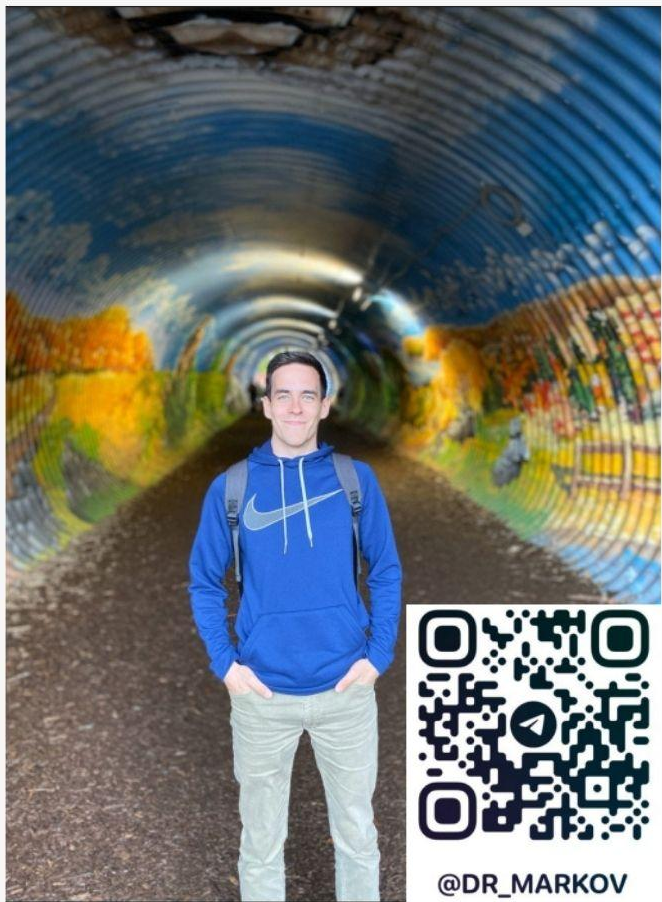
Детские квесты и праздники в Самаре
Для детей от 6 до 15 лет

Квесты для детей и подростков! Проведение Дня Рождения. Детям весело, родителям удобно! ☺☺☺
+7 (967) 555-76-85

Корпорация Праздников - это компания по организации квестов и детских мероприятий 🎉
Создадим самый яркий и запоминающийся праздник для Вашего ребенка!
Почему мы?
Показать полностью...
@inc-holiday.ru
+7 (8422) 98-76-68
Открыто. Закрывается в 21:00
перулак Робеспьера, 2/79, Ульяновск.

Корпорация Праздников - это компания по организации квестов и детских мероприятий 🎉
ТЕМАТИЧЕСКИЕ КВЕСТЫ
16 уникальных сценариев, созданных по мотивам популярных игр и фильмов, мультфильмов и соц. сетей. Которые точно не оставят равнодушным ни одного ребенка!
Показать полностью...
+7 (967) 555-16-90
https://inc-holiday.ru/
Открыто. Закрывается в 20:00
Галактиковская улица, 106А, Самара





Александр Марков

Собственник

Основной запрос был на увеличение
выручки компании.

Результат работы - усилили команду и
увеличили выручку x4 раза.

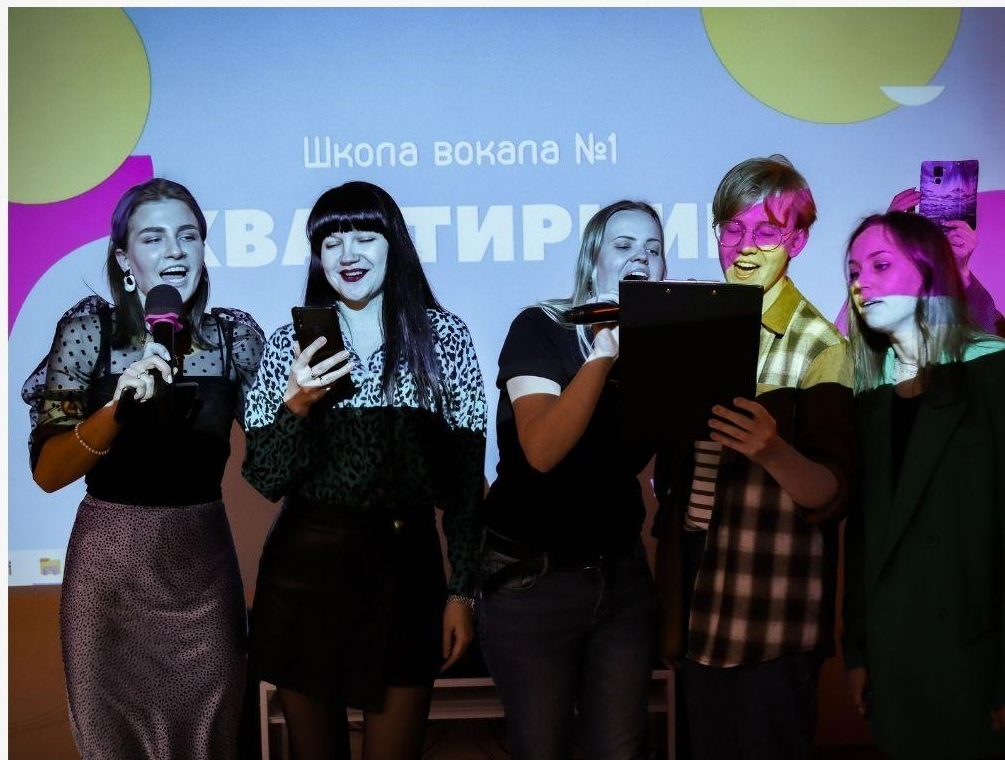
Школа вокала №1

Федеральная сеть школ вокала
15 городов в России и СНГ.

Входит в **ТОП 3** сетей школ вокала
России.

Точка А: 90 000 000р в год.

Точка Б: 156 000 000р в год.



Как сделали результат

Система управления

Внедрил инструменты
контроля и управления
командой

Маркетинг

Увеличил количество
лидов и конверсии на
всех этапах воронки

Сильная команда

Сформировали отдел
управления, продаж,
маркетинга, HR и
финансов

Мотивация

Выстроил новую систему
мотивации, в которой
команда развивает бизнес

Обучение сотрудников

Внедрил школу
менеджеров, должностные
инструкции, регламенты,
чек листы

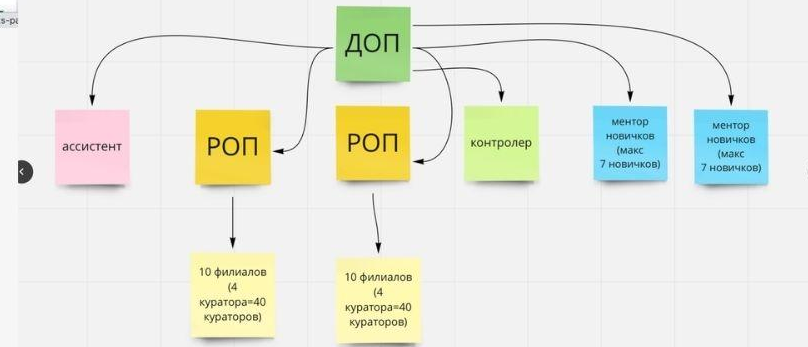
Папки

- архив
- Урок 1. Компания, продукт,...
- Урок 2. Специфика продаж
- Урок 3. Во...
- Урок 4. Звонки - основы, р...
- Урок 5. Работа в amoCRM
- Урок 6. Мастерство прода...
- Урок 7. Дел...
- Урок 8. Продление абонемен...

Файлы

- 1. Нижний Новгород
- 2. Тюмень
- 3. Уфа
- 4. Челябинс...

Время	День, задача для изучения	Ссылка на материал	Статус выполнения управляющими	Статус проверки
30 минут	Знакомство с топ-руководством школы - рассказ о школе, сети, о команде школы, ценности продукта.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 минут	1.Изучение регламентов работы, ДИ, мотивации, общие требования. 1.1.Изучить все документы, которые добавлены в папку Урок 1.	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 минут	1.2.Просмотреть видео-урок 1 "Обязанности управляющего"	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30 минут	2. Изучение структуры школы, орг. вопросы, штат, обязанности - понимание кто на каком месте и за что отвечает. Какие требования к кому, какая система мотивации	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19 минут	2.1. Изучить все документы, которые добавлены в папку Урок 2.	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18 минут	2.2. Просмотреть видео-урок 2 "Структура школы и обязанности персонала"	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	2.3. Просмотреть видео-урок 2.2. "Мотивация персонала"	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	3. Изучение продукта, ца, потребностей.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12 минут	Просмотр видео-урока 1.1. из школы Кураторов Знакомство с Школой воквала Net	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 минут	Самостоятельно изучить документы в папке Урок 1. в школе кураторов	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14 минут	Просмотр видео-урока 1.3. Продукт - цены, программа Школа кураторов	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 минут	Просмотр видео-урока 3. Воронка продаж. в школе кураторов	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	4. Изучение финансов, аналитики, отчетов		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 минут	Изучить файл "Аналитика. Название вашего города" в папке вашего города на диске	Google Disc	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15 минут	Изучить файл рабочее место администратора в папке вашего города на диске	Google Disc	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 минут	Изучить документ "Про финансы"	https://docs.google.com/ 65/6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20 минут	Просмотреть видео-урок 4 "Разбор отчета аналитики управляющего"	https://drive.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19 минут	Изучить документ "Как заполнять отчет в чате ТОПОВ"	https://docs.google.com/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



182 в листу	НАЗНАЧЕНА ВСТРЕЧА		ПРОВЕДЕНА ВСТРЕЧА		ПОЛУЧЕНА ОПЛАТА		ПРОДОЛЖИТЬ		
131 сделка в Ф	131 сделка в Ф		138 сделка в 900 Р		135 сделка в 41 900 Р		139 сделка в 12 326 760 Р		
Дмитрий VK #1242839 №_20162101_211 Москва ММ	Светлана 1811	Дарья VK #1348880 №_20162101_261 Москва ММ	Ольгара 0030	Евгения Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Лариса Наталья МР24 Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ
Ирина VK #1348201 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана 1512	Ирина Галицкая Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	Ирина 0406	Анна Савкина #20271241 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #915442 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #915442 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Александр Фёдоров МР 427 VK #915442 №_20162101_261 Москва ММ
Владимир Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	Светлана 0758	Светлана Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Андрей Виноградов #79050181796 #79581141907 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Екатерина Олеся МР428 Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ
Юлия VK #1348201 №_20162101_261 Москва ММ	Вера 1511	Евгения Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Дмитрий VK #1348201 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана Наталья Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ
Сергей Мавра. 20 лет опыт работы в сфере продаж VK #1348201 №_20162101_261 Москва ММ	Вера 1510	Евгения Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия VK #1315764 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Александр VK #1320278 №_20162101_261 Москва ММ
Елена Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	Вера 1200	Юлия VK #1315822 №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Юлия Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ
Татьяна VK #1329299 №_20162101_261 Москва ММ	Вера 1437	Светлана Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Светлана VK #1329299 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Ольга VK #1298488 №_20162101_261 Москва ММ
Юлия Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	Вера 0505	Юлия VK #1315664 №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия VK #1315664 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Юлия VK #1291755 №_20162101_261 Москва ММ
Наталья Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия VK #1315754 №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Елена VK #1315754 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Елена VK #1327587 №_20162101_261 Москва ММ
Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия VK #1315754 №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия VK #1315754 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Юлия VK #1327587 №_20162101_261 Москва ММ
Ирина Вера Завоева ил. marketplace №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия VK #1315754 №_20162101_261 Москва ММ	18.09.2022	Юлия VK #1315754 №_20162101_261 Москва ММ	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Светлана VK #2300012 №_20162101_261 Москва ММ	15.09.2022	Юлия VK #1327587 №_20162101_261 Москва ММ

Анализ работы куратора

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка Последнее изменение: Анна Давола 10 августа...

100% | 123 | По умолчанию

A1	A	B	C	D	E	F	G
1	Город	куратор	Презы	комментарии	Проработка		
2	НН	Миля	Анализ 3 през - 3.08, 4.08 ушот 2	Шикарный рост эмоционально, поменяла цену свободно говорит о распроче, вкусно и интересно! Последняя встреча в 21 была немного хуже, слову-паразиты, ценник подала слишком, поспешила с просто петь, опустила и недоработала возражения. Классная през не замечания, как пример другим школам как продавать и отработывать все возражения	Проработали с Милой все ошибки		
				Поменять положение за столом - закрытая позиция, хочется ближе к клиенту хорошо голос, эмоции, контакт минус - закрытая поза но вот под юбка такой ую не на горочке эмоций что это было в конце по ценам? бумажки носил	Проработали с Антоном, повлияла второй разговор разборки		
				хорошая подача, интересно, по слайдам, есть озвучка в видео, есть проработка возражения - при крутая, клиенту реально сомневается, там явные возражения	Разобрали успешный диалог, поняла где слита энергия		
				вторая встреча - интересная подача, эмоции, энергия, все поменялось 1 встреча удачной - обратил в чате, нет ни подачи, ни харизмы, ни энергии, нет структуры, нет отработки возражения закрытия 2 встреча - лучше уже, поменялась подача, повлияла энергия, есть работа с возражениями, но не до конца, преза цены не полная, урезанная преза, больше кликов на подробности 3 встреча сегодня - без презы, линейный разбор кейса - такого не должно быть			

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ Руководителя отдела продаж ШКОЛЫ ВОКАЛА №1

1. ОБЩАЯ ЦЕЛЬ ДОЛЖНОСТИ

Конвертировать в продажи весь трафик клиентов, который поступает на школу. Достигать выполнения плана школы в городе по закрытым сделкам по разным продуктам, повышать средний чек клиента, увеличивать LTV клиента.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- Должностная инструкция определяет должностные обязанности, полномочия и ответственность, а также условия работы управляющего школы вокала.
- Управляющий школы вокала назначается на должность и освобождается от нее по приказу собственника компании или директора по продажам.
- Управляющий школы вокала подчиняется непосредственно собственнику компании.
- На время отсутствия Управляющего школы вокала его права и обязанности переходят к другому должностному лицу, о чем объявляется самим Управляющим.
- На должность Управляющего школы вокала назначается лицо, отвечающее следующим требованиям: образование — высшее, стаж аналогичной работы от трех лет, знаний и экспертиза в продажах.
- Управляющий школы вокала руководствуется в своей деятельности:
 - распоряжениями непосредственного руководителя;
 - правилами внутреннего трудового распорядка;
 - настоящей должностной инструкцией;
 - внутренними регламентами в школе;
- В настоящую должностную инструкцию в установленном порядке могут вноситься изменения и дополнения.
- Управляющий школы вокала должен знать:
 - структуру школы и все бизнес-процессы;

Чек-лист работы с лидами

ЛИДЫ
Новому лиду звоним в течении 15 минут (если лид пришел ночью - то звонок в начале смены после напоминаний)
НЕДОЗВОНЫ
Поставить задачу на перезвон в этот же день
СМС + vatsap
Поменять статус на взят в работу
Сделать второй звонок в этот же день
Звонок на второй день
Звонок на третий день
Звонок через неделю + сообщение с грустным котом
Звонок через месяц и закрываем сделку как неуспешную
НАЗНАЧЕНА ВСТРЕЧА
Изменить статус на "назначена встреча"
Поставить встречу слева в CRM (ползунок)
Поставить дату встречи, указать время
Внести в расписание
Поставить задачу "встреча" на дату и время встречи
Если встреча назначена на сегодня или завтра - поставить задачу Связаться напоминание на завтра на утро
Если встреча на через день - поставить задачу Связаться - напомнить о встрече на

A1	A
	Портрет продавца

Портрет продавца

Возраст: 20-40 лет
 Пол: не имеет значения
 Образование: не имеет значения
 Опыт в продажах: желательно от 6-ти месяцев (но не важно)
 Владение языком: русский язык - грамотная и хорошо поставленная письменная и устная речь

Личностные качества/навыки:

- Мотивация на результат
- Гибкость и желание развиваться
- Коммуникабельный
- Отсутствие убеждений в голове
- Практичность, желание действовать
- Ориентация на результат
- Аналитическое мышление
- Энергичный
- Острый ум и быстрая реакция на изменения
- Заинтересован (легко мотивировать)
- Стрессоустойчивость
- Саморазвитие

Профессиональные качества/навыки продавца:

Навык самоанализа
 Умение выявлять потребности и на основании них строить презентацию



Результаты работы

Июль 2022 - выручка сети 10,7 млн.
Август 2022 - выручка сети 19,1 млн.



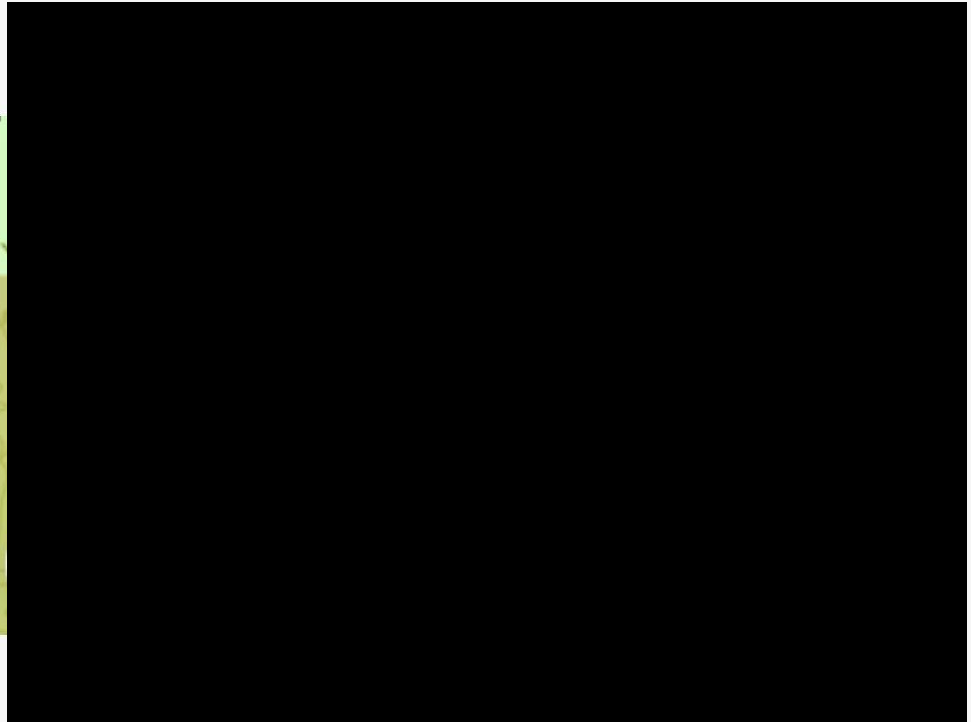
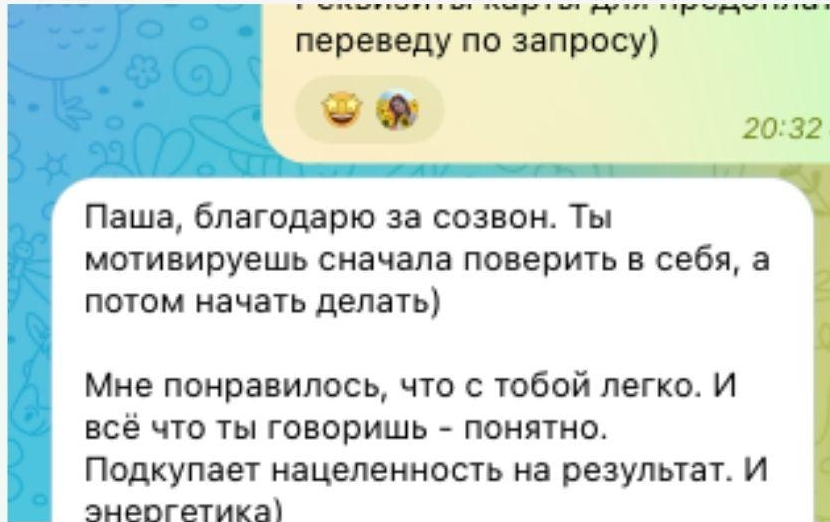
@VLADIMIRMARKOV

Кому подойдёт продукт



- Владельцам творческих школ и доп образования: музыки, вокала, гитары, барабанов, фортепиано, ораторского мастерства, растяжки, радио, телевидения, кино, рукоделия и шитья, балета, английского, художественным школам, гончарным мастерским.
 - Детским сферам: центрам детского образования, языковым центрам, частным детским садам, школам робототехники, организации детских праздников и т.д.
 - Сфере спорта и здоровья: фитнес центр, кросс фит, йога, растяжка, бокс, футбол.
 - Бьюти: салон красоты, маникюрный салон, лазерная эпиляция и т.д.
-

Отзывы участников со стратегической сессии



Павел Савельев

Помогу владельцам офлайн
бизнеса масштабироваться через
открытие своих филиалов и
выйти из операционки.



savelev.probusiness



@SavelevPavel



+7(927)-608-61-58

